

Geführte Sitzungen mit einer Person, die Focusing bereits kennt

von Ann Weiser Cornell

übersetzt von Arno Katz (www.focusing.me)

Als Focusing-Profi lernst du die Fähigkeiten, die du brauchst, um eine Person durch eine Focusing-Sitzung zu begleiten. Diese Fähigkeiten unterscheiden sich etwas – je nachdem, ob die Person Focusing bereits kennt oder ob sie neu im Focusing ist und es zum ersten Mal kennenlernt.

In diesem Artikel geht es darum, eine Person professionell zu begleiten, die Focusing bereits kennt.

SCHLÜSSELKONZEPT

Professionelle Begleitung ist etwas anderes als Focusing-Partnerschaft – auch dann, wenn die Person Focusing bereits kennt.

Eine Sitzung beginnen

Da du nicht als Focusing-Partner:in auftrittst, folgst du nicht dem Partnerformat mit den fünf Fragen, die mit „Sitzt du bequem?“ beginnen.

Stattdessen begrüße ich die Person freundlich und frage normalerweise, was sie sich von der Sitzung wünscht, wie sie ihre Zeit nutzen möchte oder ob sie schon einen Ausgangspunkt hat.

„Also ... ich frage mich, ob du ein Gefühl dafür hast, wie du unsere heutige Sitzung nutzen möchtest.“

Oder:

„Hast du ein Gefühl dafür, was heute dein Ausgangspunkt ist?“

Ich mag den Ausdruck „Ausgangspunkt“ lieber als „Problem“ oder „Thema“, weil er offenlässt, ob es sich um ein Problem, etwas Positives, eine Körperempfindung oder etwas ganz anderes handelt.

Oder:

„Lass uns vor dem Start ein wenig darüber sprechen, was du dir von deiner heutigen Sitzung wünschst.“

Beachte: Du fragst die Person nicht, was sie von dir möchte, wie du es in einer Focusing-Partnerschaft tun würdest. Es wird vorausgesetzt, dass du dein Bestes gibst und an den unmittelbaren Reaktionen der Person erkennen kannst, ob das, was du tust, hilfreich ist.

Du fragst die Klientin oder den Klienten auch nicht, wie viele Minuten vor dem Ende ein Zeitsignal gewünscht wird. Siehe dazu unten den Abschnitt „Eine Sitzung beenden“.

Das Anliegen rahmen

In einer Focusing-Partnerschaft erwarten wir, dass die fokussierende Person ihr Anliegen benennt, und dann machen wir einfach weiter.

Eine professionelle Focusing-Sitzung profitiert jedoch sehr davon, etwas Zeit darauf zu verwenden, das Anliegen zu „rahmen“. Der weitere Verlauf der Sitzung wird in der Regel besser, wenn dem Anliegen zunächst etwas Zeit gegeben wurde. Später, wenn wir mit Teilen, Handlungsblockaden und Ähnlichem arbeiten, wird es hierzu noch genauere Hinweise geben. Aber schon jetzt ist dieser Schritt wichtig.

Die grundlegende Methode beim „Rahmen des Anliegens“ besteht darin, das von der Person formulierte Anliegen zurückzusagen, bis sie aufhört, es erneut anders zu formulieren, und deutlich wird: „Ja, genau das ist es.“

Wenn die Person sehr viel erzählt, kann es nötig sein, aus einer längeren Schilderung ein mögliches Anliegen herauszufiltern.

Hier ein Beispiel:

Fokussierende Person: „Ich lebe mein Leben nicht so sehr, wie ich könnte. Ich tue Dinge, die ich nicht tun will, und ich tue nicht alles, was ich eigentlich tun möchte. Ich bin im Ruhestand. Es fällt mir schwer, Menschen nahezukommen. Meine Ehe war keine gute und mein Sohn ist inzwischen 35. Ich habe darauf gewartet, dass mein Sohn erwachsen wird, und jetzt ist klar, dass das, worauf ich immer gewartet habe, nicht passieren wird. Es fällt mir viel schwerer, Freundschaften zu schließen, als damals, als ich jung war.“

Was könntest du daraus als mögliches Anliegen herausfiltern?

Ich habe mich für Folgendes entschieden: „Vielleicht ist das Anliegen für heute, dass es dir schwerfällt, Menschen nahezukommen.“

Siehst du, warum? (Übrigens stimmte die fokussierende Person zu, dass dies ein guter Ausgangspunkt war.)

Ich rahme das Anliegen nicht immer auf diese Weise. Manchmal ist eindeutig sehr viel im Gange, aber nichts Bestimmtes tritt hervor. Dann schlage ich vor, einfach anzufangen und zu schauen, was sich zeigt.

Die Einladung geben

Sobald du und die fokussierende Person euch auf die Rahmung des Anliegens geeinigt habt, gibst du eine Hinführung (Lead-In). Wer Stufe 2 absolviert hat, kennt den Begriff „Lead-In“, daher könnte ich fragen: „Möchtest du ein Lead-in?“ Sehr wahrscheinlich möchte die Person von dir hineingeführt werden. Bleib aber

offen für Situationen, in denen sie innerlich bereits selbst begonnen hat und kein Lead-In braucht. (Und das ist völlig in Ordnung.)

Am Ende des Lead-Ins – nachdem die Person ihre Aufmerksamkeit in den inneren Bereich des Körpers gebracht hat – gibst du die Einladung. Achte darauf, das zuvor vereinbarte Anliegen zu nennen. (Wenn du es dir dafür aufschreiben musst, ist das völlig in Ordnung.)

Die empfohlene Form der Einladung besteht aus zwei Teilen: (1) das Anliegen in Erinnerung rufen und (2) dazu einladen, ein körperliches Gespür dafür entstehen zu lassen.

„Und vielleicht Erinnerst du dich an dieses Anliegen – da ist etwas in dir, dem es schwerfällt, Menschen nahezukommen ...“

Oder:

„Und vielleicht Erinnerst du dich an dieses Anliegen – da ist diese ganze Sache rund darum, dass es dir schwerfällt, Menschen nahezukommen ...“

(Siehst du den Unterschied zwischen diesen beiden Formulierungen?)

Und dann ...

„Und vielleicht lädst du jetzt das körperliche Gespür dafür in deinem Körper ein.“

Oder:

„Und vielleicht nimmst du dir Zeit, die ganze Art und Weise zu spüren, wie sich das jetzt in dir anfühlt.“

Der Hauptteil der Sitzung

In diesem Dokument sage ich nicht viel über den Hauptteil der Sitzung. Ja, er ist sehr wichtig ... und alles, was du im ersten Ausbildungsjahr lernst, ist hierfür relevant!

Eine Sitzung beenden

Deine professionelle Sitzung wird 45, 50 oder 60 Minuten dauern. Das ist deine Entscheidung – aber achte darauf, dass die Klientin oder der Klient weiß, wie lange die Sitzung dauern wird. (Ich selbst arbeite mit 50-minütigen Sitzungen. Barbara McGavin arbeitet mit 60 Minuten und plant jeweils 15 Minuten Pause dazwischen ein.)

Ich gehe davon aus, dass ich einer Person fünf Minuten vor Schluss ein Zeitsignal gebe. Nachdem ich gesagt habe: „Wir haben noch ungefähr fünf Minuten“, sage ich etwas, das der Person hilft, noch in der Sitzung zu bleiben.

„Wir haben also noch Zeit, damit du noch ein wenig länger bei diesem _____ und diesem _____ bleiben kannst.“

Mit anderen Worten: Ich unterstütze die Person dabei, noch ein wenig länger bei dem zu bleiben, was gerade geschieht.

Wenn es ihr schwerfällt, zum Ende zu kommen, kann bei Bedarf das „Lead-Out“ – eine Herausführung – verwendet werden. Es ist wie das Lead-In, nur in umgekehrter Richtung.

„Nimm dir Zeit, den Kontakt deines Körpers mit dem wahrzunehmen, worauf du sitzt ... deinen Atem wahrzunehmen ... und deine Aufmerksamkeit auch den Raum um dich herum mit einschließen zu lassen ... und wenn es sich stimmig anfühlt, deine Augen ganz natürlich wieder aufgehen zu lassen.“

Nach der Sitzung lasse ich die Person bestimmen, was wir noch sagen oder miteinander besprechen.

Oft warte ich einfach eine Weile, für den Fall, dass sie mir noch etwas mitteilen möchte. Ich bleibe bei meinem Felt Sense.

Vielleicht spüre ich den Impuls, etwas zu äußern. Ich könnte sagen, dass es ein Privileg war, sie zu begleiten, oder wie sehr ich geschätzt habe, wie sie bei ihrem Prozess geblieben ist – oder etwas ähnlich Allgemeines und Positives. (Etwas, das wahr ist.)

„Wenn du einen weiteren Termin vereinbaren möchtest, können wir das jetzt machen – oder wir schreiben uns per E-Mail.“

So kann man es formulieren und zugleich respektieren, dass die Person unmittelbar nach einer Sitzung vielleicht noch keine Lust hat, sich mit organisatorischen Dingen zu beschäftigen.